Ventajas y desventajas de la Programación Neurolingüística (PNL)

Laura Tomattis

Coach con PNL

En este reporte encontrarás:

- Las ventajas más relevantes de la PNL.
- La lista de las desventajas que tanto yo como otras personas hemos visto que surgen al aplicarla.
- Las soluciones.

¿Qué es la PNL?

La Programación Neurolingüística fue desarrollada en la década de 1970 por dos estudiantes, Richard Bandler y John Grinder, que se dieron cuenta de que había personas que tenían resultados extraordinarios donde otros fracasaban: Fritz Perls, creador de la Gestalt; Virginia Satir, terapeuta familiar y Milton Erickson, hipnoterapeuta.

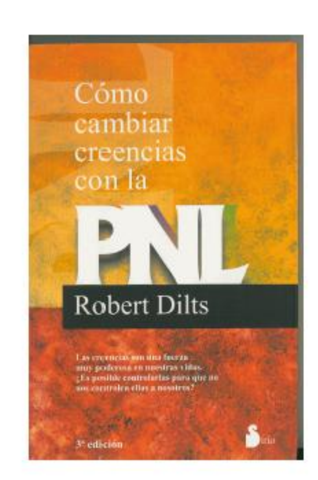
Y en vez de concluir como todo el mundo que sencillamente eran dueños de un talento que los convertía en algo así como semidioses, se hicieron una pregunta inusual: cómo lo hacían.
Y como la respuesta no era evidente decidieron investigarlo por su cuenta, observando el comportamiento de estos genios y decodificándolo, lo que impresiono a Erickson, que no era nada fácil de impresionar.

La idea central se fundamenta en que lo que decimos o nos dicen otros (el aspecto lingüístico) es producto de lo que pensamos y sentimos, lo que forma conexiones en nuestra mente, rutas neurológicas, caminos que recorre nuestra mente para llegar a un determinado resultado (un comportamiento), y a esto le llamaron: **programación.**

A lo largo de nuestra vida y desde que nacemos esos programas se van instalando en nuestra mente y generalmente no los cuestionamos. Son cosas que nos han dicho papá, mamá, nuestros maestros, personas que respetamos como los médicos y otras autoridades, son cosas que tienen que ver con nuestra cultura y la manera en que concibe el mundo y hace las cosas nuestra comunidad.

Sin embargo, estas programaciones no siempre son útiles o convenientes, muchas veces nos limitan. Y pueden cambiarse por otras que nos empoderen.

Para leer sobre qué son y cómo cambiar creencias limitadoras te recomiendo leer el libro de Robert Dilts, uno de los programadores que más ha influido en la PNL.
Pincha aquí.



¿Cuáles son las ventajas de la PNL?

El poder de cambiar los programas mentales te permite dos acciones: **eliminar** los estados que no deseas para tu vida y **adquirir** los recursos que tú crees que necesitas.

¿Qué es un estado?

Un estado es diferente de una **condición**, es decir, una condición es una cosa permanente que no depende de nosotros modificar por mucho que lo intentemos, por ejemplo: ser viejo, joven, adulto, niño, etc. Un niño crece con el paso del tiempo, y aunque se puede modificar la apariencia la persona no pude evitar envejecer.

Un **estado en cambio es una situación**, es decir, algo totalmente temporal y modificable y ***uno puede cambiar su propio estado o el de alguien*** más con suma rapidez a través de diversas técnicas que van desde oír ciertos estilos de música, cambiar la postura corporal, hacer ejercicio, comer, bailar, contar un chiste, ver una telenovela, buscar un abrazo, etc.

Por eso es conveniente decir: “Estoy triste” y no “Soy una persona triste”. Lo primero se puede cambiar, lo segundo no ***porque así es como tú te percibes***. Lo mismo vale para: “Estoy gorda” o “Soy gorda”, “Estoy pobre” o “Soy pobre”, el lenguaje dice cómo nos percibimos a nosotros mismos y nos da una clave de por qué no logramos cambiar ciertas cosas que nos desagradan.

Esta conclusión se deriva simplemente de la observación de lo que hacemos todo el tiempo sin darnos cuenta desde siempre, la PNL ***solo nos hace conscientes de lo que hacemos para que lo hagamos a propósito***, es decir, que tomemos el control.

¿Qué estados puedes eliminar?

Miedos, fobias, tristeza, amargura, rencor, estrés, ansiedad, y situaciones como insomnio, dolor, y hasta ciertas enfermedades. Esto no es fantasía como algunos suponen, y digo suponen porque ellos:

- No conocen a nadie que haya experimentado tal cosa.
- No aceptan que haya sucedido si no existe un estudio científico que lo avale.

La PNL no es "pseudocientífica" como algunos maliciosamente indican; simplemente ***no es científica***. Punto. Porque… ¿qué significa "científicamente comprobado? ¿A qué se refieren estos escépticos cuando argumentan que la PNL no es válida porque no es científica?

En su día los científicos confinaron a Galileo por decir que la Tierra gira alrededor del sol (qué disparate, ¿no?); en 1870 y pico Julio Verne fue tildado despectivamente como "soñador" por su libro 20.000 leguas de viaje submarino, y hoy los submarinos forman parte de nuestra realidad; allá a principios del siglo XX la gente iba al granero de los hermanos Wright a reírse de sus experimentos queriendo construir un aparato que volara, hasta que un día volaron el primer avión, y así podríamos seguir todo el día. Ninguna de estas ideas era "científica", pero hoy son parte de nuestra vida.

La ciencia está aún en pañales, y si bien la humanidad ha progresado mucho gracias a ella, también ha dado pasos de gigantes gracias a que se ha prescindido de ella muchas veces.

¿Qué recursos se pueden adquirir?

Cuando hablamos de **recursos** nos referimos a las habilidades de saber cómo hacer o sea, destrezas técnicas y a las capacidades emocionales que requerimos para nuestro mejor desempeño: autoconfianza, perseverancia, disciplina, valor, compasión, empatía, autocontrol, capacidad de comunicar con acierto, habilidad de negociar, etc.

Una de las mayores ventajas de la PNL es que desecha el modelo convencional: terapeuta – paciente, para que el propio cliente pueda hacer ejercicios sencillos y prácticos para mejorarse a sí mismo. También está más centrada en el mejoramiento humano en vez de centrarse en los problemas, miedos y fobias (tal como hace la Psicología o terapia convencional).

Otra gran ventaja es que cualquiera se puede convertir en un Facilitador sin tener estudios universitarios, tan solo formación específica para realizar las técnicas.

Y por supuesto, lo mejor de todo es su modo práctico y entretenido de aprender, muy lejos de tener que leer un aburrido manual (aunque sí hay que leer)

La PNL es para la gente de a pie, ahí reside su gran ventaja.

Desde ese punto de vista la PNL solo brinda ventajas. Sin embargo siendo Coach con PNL puedo encontrar algunas desventajas y paso a detallártelas:

Desventajas de la PNL.

1. Las técnicas no funcionan 100% de las veces.

Es verdad, yo lo he experimentado conmigo misma y con mis clientes. ¿Será tan terrible?

Los seres humanos somos únicos, singulares, y siempre se dice que los bebés no vienen al mundo con un manual de instrucciones. ¿Cómo pretender que una determinada metodología _ llámese PNL o lo que sea_ se convierta en la varita mágica que todo lo arregla?

En realidad a mí me hace sentirme muy humilde como Coach y Facilitadora el hecho de que ni la PNL ni ninguna otra cosa que haya probado sea infalible y funcione en todos los casos.

Me hace recordar que no soy dios ni la PNL la panacea, que para ayudar a mis clientes y a mis seres queridos debo poner a trabajar mi amor por ellos y mi amor por lo que hago al punto de buscar la forma efectiva de ayudarlos, sin importar si es o no la PNL lo que termina sirviendo o resonando con el cliente.

Sé que te estás preguntando: ¿eso significa más trabajo? ¡Claro!, y también significa crecimiento y evolución porque me pone a estudiar e investigar. Y también significa interés en el cliente, pues si yo ya he probado las herramientas de las que dispongo y aun así no puedo ayudar a un determinado cliente, ***en interés de su bienestar*** le voy a recomendar que busque ayuda en otro lado, lo que sea útil para esa persona.

Aprende esto: todo el mundo no es tu cliente.

¿Qué pasaría si tú, en tu afán de no dejar ir a nadie, insistes e insistes y nada funciona, pero le dices a la persona: "Espérate, ya se me ocurrirá algo", ¿qué pasaría con tu credibilidad?

Seguro la persona se iría desconfiando de la PNL y de ti como Facilitador.

¿Qué pasaría en cambio si reconoces francamente que no puedes ayudarlo y le sugieres ir con otro profesional? Seguro crecerás a sus ojos, qué crees tú, ¿te recomendará?

Nunca desprecies el valor del boca a boca. Qué vale más: ¿una persona que te compra tu servicio pero se va insatisfecha y no te recomienda, o lo que es peor, habla mal de ti, o una persona que no te compra tu servicio pero te recomienda

con sus conocidos como alguien a quien verdaderamente le interesa el bienestar de los demás? ¿Cuántos clientes puede traerte actuar con honestidad?

2. **Si uno no le pone esfuerzo y dedicación es probable que este método no funcione.**

A ver, ¿esta es una desventaja?

Poner esfuerzo y dedicación supone que el cliente reconoce que la responsabilidad por su bienestar y por el logro de sus objetivos le corresponde a él y a nadie más que a él, ¿esto te disgusta?

Tal vez esto desanime a los "gurús" que proclaman que son ellos los que llevan al cliente al estado de excelencia. O tal vez suene desagradable a aquellos que se autoproclaman "simples mensajeros del método", lo que presupone que la PNL es poco menos que milagrosa.

Sin embargo, no hay milagro posible si el cliente no participa activamente: sea con PNL o con la herramienta que resuene al cliente SIEMPRE será él el único responsable de su proceso de cambio.

3. **No tiene un porcentaje muy alto de eficacia pues no llega a 60% de aciertos a la primera vez, hace falta combinar los ejercicios varias veces.**

Y mientras lees esta declaración, considera esto: cuando llega con el Facilitador, el cliente está donde está y tiene los resultados que tiene como producto de un PROCESO. No llego ahí de un momento para otro, le tomó cierto tiempo, ¿no es cierto?

Eso significa que para ir del estado en el cual se encuentra hasta obtener los resultados que está buscando también deberá pasar por un proceso que le llevará tiempo. Sin duda este discernimiento sobre el proceso de cambio te provee de un nuevo entendimiento y te brinda un cierto sentimiento de comprensión más completa del asunto, ¿verdad?

Si tú me dices: "Yo realice esta técnica 5 veces y no he visto ningún cambio en mí", yo te diría: "Es cierto, no has visto ningún cambio en ti aún porque hasta ahora no has visto la cuestión clave que hará que sepas lo que necesitas aprender: si no sale una vez, prueba otra. Si no resulta una técnica de PNL, prueba otra técnica de PNL, o usa varias juntas. Y si no resulta una técnica de

PNL, prueba una técnica de otra metodología que conozcas. Si no conoces, aprende, pide ayuda.

La clave es… prueba, prueba, prueba, usa el pensamiento lateral, experimenta hasta que algo funcione con esa persona singular que es tu cliente y te está retando a que desates tu creatividad y tus recursos si de verdad quieres ayudarlo.

4. Es una herramienta con la que es muy fácil manipular, si cae en malas manos….

Bueno, voy a darte una noticia que tal vez te espante: TODOS MANIPULAMOS, incluso desde antes de nacer ya pateamos la panza de mamá para que se ponga en una posición que nos gusta aunque a ella le duela.

La PNL abre puertas al inconsciente, y claro, alguien falto de escrúpulos puede poner cualquier cosa allí.

Ahora, probablemente sabes que la publicidad que la gente ve en la TV y lo que oye en la radio, hasta la música que permanentemente suena en los supermercados está pensada para manipular la intención de compra y la potencial intención de robo, ¿lo sabias?

Estamos expuestos a diario a ese bombardeo subliminal y no somos conscientes de ello. Ni qué hablar de los discursos de los políticos.

Cuántas veces quisiste conseguir algo y dijiste algo como: “Anda, dime que sí, no seas mala, es mi turno, no es justo que me hagas esto!” ¿Y qué resultados obtuviste?¿Lograste tu objetivo? Y si lo hiciste, ¿cuánto tuviste que suplicar?

¿Qué pasaría si pidieras las cosas de un modo más efectivo? Si aprendes cómo funciona la mente y a qué estímulos responde y a cuáles no, entonces ya no tendrás que suplicar ni perderás el tiempo porque sabrás exactamente que decir para ser escuchado y las personas querrán complacerte.

¿A eso le llamas manipular… o actuar con inteligencia?

5. Tiene un marketing engañoso (promete cosas increíbles que no se pueden cumplir)

En caso de personas sin escrúpulos sí, es cierto, hacen promesas que NADIE NI NADA, ni la PNL ni otra técnica puede lograr. ¿A qué nos estamos refiriendo?

Por ejemplo:

- Convertirte en millonario en 3 meses.
- Seducir a cuanto hombre o mujer desees.
- Hacer que los demás hagan SIEMPRE lo que tú quieres.
- Vender hielo a los esquimales.
- Salvar un examen sin estudiar.
- Perder peso sin dieta y sin ejercicios.

Desmontemos la farsa:

- **Convertirte en millonario en 3 meses.**

El modelo de la PNL te enseña a utilizar el habla persuasiva y esta habilidad te permite tener resultados mejores cuando emprendes un negocio, lo que sin duda disparará tus ingresos. Sin embargo, es de notar que si bien la PNL es una metodología extraordinaria no es mágica ni milagrosa, tus resultados mejoran en función de TU TRABAJO, y para convertirte en millonario además de las técnicas debes tener un modelo de negocio exitoso, colaboradores que suplan las habilidades de las que carezcas, capital para invertir, una buena dosis de perseverancia y alta tolerancia a la frustración, cultivar el pensamiento lateral, en fin, una cantidad de variables entre las cuales la PNL es ***una***, importante, pero no suficiente por sí sola.

- **Seducir a cuanto hombre o mujer desees.**

¿Qué es seducción? Aquí podríamos hacer una distinción entre seducir y llevarte a la cama a cuanta persona se te ocurra.

Seducir es cautivar, ¿no es así? Yo personalmente me he sentido cautivada por muchas personas y ni se me ocurrió la idea de meterme a la cama con ellas.

Y esto significa que la promesa de la PNL tiene que ver con cómo hacer contacto con otras personas, cómo conectar con ellas, y no tanto con las decisiones finales que ellas toman en cuanto a qué hacer con esa conexión.

Para eso existe el marketing, que es, ni más ni menos, cómo nos vendemos a nosotros mismos y en este caso, cómo le vendemos a otro la idea de meterse a la cama con nosotros.

El marketing y la PNL se complementan. Si estás buscando lo último… ya sabes qué más tienes que aprender.

- **Hacer que los demás hagan SIEMPRE lo que tú quieres.**

Esta idea supone que tú eres el único inteligente y el resto es una bola de bobos que no podrían identificar tus artimañas.

Algo que me atrajo de la PNL es que tú puedes ser muy diestro con las técnicas, pero si las personas NO QUIEREN hacer algo, por más que tú hagas o digas no lo harán.

Eso significa persuadir: lograr que otra persona haga algo que ***desea pero que por algún motivo no está haciendo***, por ejemplo: por miedo, o porque no sabe trazarse un objetivo, o no sabe elaborar una estrategia, o no sabe sortear obstáculos mentales que lo detienen.

Con la PNL tú puedes ayudar a una persona a eliminar esos obstáculos, a trazarse un objetivo, a elaborar una estrategia, a eliminar y manejar sus miedos, y ENTONCES hará lo que tú quieres que haga ***porque ya estaba en su mente y en su corazón hacerlo.***

Por ejemplo: tú quieres convencer a tu esposo/a de comprar un carro. A él/ella le gustaría complacerte pero se queja de que no sabe elaborar un presupuesto para la compra y tiene miedo de que el dinero no le alcance. Como tú sabes PNL le enseñas "Las condiciones de la buena forma para plantearse un objetivo", que son éstas: **blog.**

Entonces tu esposo/a aprende una metodología que le permite trazarse un objetivo y conseguirlo, se da cuenta de que tiene el control de los gastos y el resultado: compra el carro que tú querías, ¿ves?

Tú lograste que él/ella hiciera lo que tú querías porque ***la necesidad ya estaba allí***, tú solo lo persuadiste.

No me malinterpretes, sí se puede CREAR el deseo en las personas. Lo que digo es que la necesidad YA ESTÁ AHÍ, tú solo le das forma, por ejemplo:

- Las personas quieren hacer un negocio en Internet (muy común hoy en día)

- Empiezan felices haciendo todo por sí mismas.
- Apareces tú a pincharles el globo informándoles de que van a tener inconvenientes cuando deseen hacer todo solos porque gastarán muchas horas de su tiempo y bastante dinero y al final estarán cansados y frustrados porque el resultado final no será el óptimo.
- Entonces ellos caen en la cuenta de que tienes razón porque ya llevan meses haciendo de todo y no han logrado despegar. Así que te contratan o te compran tu producto.

Entonces… ¿tú les creaste una necesidad o ya estaba ahí y sólo hiciste que la notaran? ¿Les creaste la necesidad o el deseo?

Las personas no sabían que "necesitaban" una computadora o un iphone hasta que alguien les mostró todo lo que podrían hacer si tenían uno y desearon comprarlo. La PNL aprovecha estos procesos psicológicos inconscientes y los utiliza adrede.

- **Vender hielo a los esquimales.**

Este es uno de los riesgos que se corren en todas las profesiones: seguro conoces dentistas manipuladores, peluqueros manipuladores, gente que tal vez ni conoce la PNL y para mantenerte siempre ahí dependiendo de sus servicios te dicen: "Uffffffff, todavía falta muuucho", "Necesitas un tratamiento para la resequedad que lleva meeeeeeses", y pasan años y siempre te encuentran "algo" y tú estás ahí sin mira ninguna de terminar y endeudado hasta la médula.

Puedes hacerlo con la PNL y de modo más efectivo y ético: obtener de los demás lo que hace bien a todos, es decir, un ganar-ganar.

O sea, si tú obtienes algo para ti y el otro también se beneficia DE VERDAD, si tú le creas el deseo porque es algo que él necesita, y que no suceda que el único que saca réditos seas tú.

- **Salvar un examen sin estudiar.**

Siendo yo docente puedo decirte que ésta es una de las mentiras más ambiguas que se han inventado. Porque de hecho, MUCHOS estudiantes salvan exámenes sin estudiar, generalmente alumnos estratégicos que han estudiado, sí, pero al profesor que estará presente en la mesa y le dicen lo que él quiere oír, y claro, salvan, es una forma intuitiva de hacer PNL sin haberla

estudiado, porque uno de los presupuestos básicos es: El mapa no es el territorio y cada persona tiene “su” mapa.

Es decir, cada persona tiene una percepción particular y muy personal de cuál es la realidad, es única y constituye “su” idioma.

Por eso en PNL se dice que es un error pensar: “Hay que tratar a las personas como tú quieres que te traten”. Lo adecuado sería: “Trata a las personas como ELLAS QUIEREN que las traten”. Y para eso hay que estudiarlas. Y algunos alumnos son maestros estudiando a los profesores y se dan cuenta de qué deben decir y hacer para caerles en gracia, lo hacen y salvan el examen muchas veces sin saber nada.

Entonces, si tú me preguntas si la PNL sirve para salvar un examen sin estudiar, la respuesta es: SÍ. Y si tú me preguntas si eso te conviene, la respuesta es: depende de lo que estés buscando.

Si lo que estás buscando es terminar tus estudios rápidamente harás lo que sea y no escucharás consejos. Ahora, si buscas aprender, y sobre todo, si buscas respeto, tendrás que estudiar. Y la PNL te ayuda de otra manera mucho más práctica si eres un estudiante que desea ser un excelente profesional: tú puedes decodificar cuál es ***tu estrategia*** para aprender cualquier cosa con éxito y de esa manera saber exactamente qué secuencia debes seguir y cómo elaborar tu manera particular de estudiar, que no tiene por qué ser la clásica: leer, hacer un resumen y memorizar, que no produce buenos resultados a largo plazo ni en todos los casos sirve para salvar un examen.

Tengo una clienta que no lograba salvar un examen, lo preparó 9 veces y nunca se sentía segura como para presentarse, así que se iba a dar por vencida porque estudiaba con el método clásico arriba enunciado y se distraía.

Entonces la ayudé a descubrir su estrategia personal de aprendizaje, que en cada persona es diferente. ¿A qué me refiero? Simplemente a la forma en que cada persona percibe la realidad y aprende, lo que constituye una estrategia. Todos entendemos el mundo a través de nuestros cinco sentidos, pero alguno de ellos es nuestro preferido.

Así descubrimos que ella entiende mejor las cosas si las dice en voz alta y se mueve mientras lo hace, es decir: la realidad le entra por el cuerpo y los oídos (canal de percepción kinestésico-auditivo, KA); después se dice a sí misma lo

que va captando (canal de percepción auditivo digital, AD), y por último ve, es decir: escribe un resumen o visualiza la imagen (canal de percepción visual, V).

Entonces, su estrategia de aprendizaje es: KAADV, y eso significa que es una gran ventaja saberlo, simplemente debía seguir la secuencia para su examen y quedó así: le encargué que ***paseara por la habitación y gesticulara*** *(K)*, mientras con emoción se grababa a sí misma leyendo el material ***en voz alta*** (A) como si estuviera dando una conferencia. Se asombró mucho la primera vez que se escuchó a sí misma, nunca lo había hecho, pero eso la ayudó a enfocarse en el material, y empezó a ***decirse a sí misma*** (AD) que ahora sí estaba entendiendo y sobre todo, empezó a generar confianza en que podía salvar el examen.

En nuestra conversación ella descubrió también cuáles eran sus criterios de éxito para hacer el resumen (V), y quedó lista para elaborarlo en sus términos.

Desarrolló un entusiasmo tal que fue mucho más fácil para ella concentrarse y fijar los puntos principales en su mente, hasta lograr su objetivo de salvar el examen.

- **Perder peso sin dieta y sin ejercicios.**

Esta es una de las falacias más grandes que aprovechan personas sin escrúpulos para vender cualquier programa milagroso a las personas tácticas, los que saltan de una cosa a la otra porque nada les da resultado. ¿Y por qué no les resulta? Porque no adoptan el pensamiento estratégico de la PNL que indica que las palabras que usamos tienen el significado que les damos, es decir, no tiene más valor que el que nosotros percibimos.

Primera pregunta estratégica:

¿Dieta significa privación?

La respuesta es: NO.

La palabra "dieta" nos llega del griego, y según el diccionario de la RAE significa "régimen de vida". Eso quiere decir que la dieta la constituyen los alimentos que ingerimos para mantenernos vivos.

Existen diferentes tipos de dieta: vegetarianas, carnívoras, omnívoras, mediterránea, etc. Y claro, el término se aplica a una determinada metodología en la forma de comer para las personas enfermas.

Pero cuando se oye la palabra DIETA la percepción general es la de privación de alimentos con el objetivo de adelgazar.

1ª Propuesta de la PNL: Resignificar la palabra DIETA y convertirla en un término que tenga una asociación positiva.

Segunda pregunta estratégica:

¿Es necesario privarse de alimentos para adelgazar?

La respuesta es: NO.

La privación de alimentos debería darse sólo en función de:

- ✓ nuestro malestar al ingerirlos (gases, hinchazones, alergias, etc.)
- ✓ contaminación.
- ✓ cuestiones morales o religiosas siendo ésta última opción enteramente personal.

Los regímenes para adelgazar que se basan en privación de alimentos requieren que la persona renuncie a ellos definitivamente para no recuperar los kilos perdidos y la exponen a problemas de salud.

La realidad demuestra dos cosas:

- Las personas quieren bajar sus kilos de más en un lapso mucho menor del que lo ganaron.
- Aquellos que respetan el proceso bajan naturalmente y se mantienen.

2ª Propuesta de la PNL: Los cambios se dan dentro del marco del contexto, proceso y la ecología de cada persona. Éstas variables no deben ignorarse o el "cambio" será superficial.

Tercera pregunta estratégica:

¿Es el ejercicio imprescindible para adelgazar?

La respuesta es: NO.

El ejercicio es imprescindible para llevar una vida saludable ***lo que incide en adelgazar si se tienen kilos de más***. Está demostrado que las personas que realizan un ejercicio que disfrutan, el que sea, mantienen un peso saludable y están felices. Y aquellos que solo hacen ejercicio con el objetivo de bajar de peso, engordan ni bien lo abandonan.

3ª Propuesta de la PNL: La mente y el cuerpo se afectan mutuamente.

Cuarta pregunta estratégica:

¿Cómo ayuda la PNL?

La PNL es útil para determinar qué papel juega nuestra mente a la hora de mantenernos con sobrepeso.

La PNL estudia:

- ✓ qué papel juega el ambiente que nos rodea (la gente con la que convivimos)
- ✓ qué capacidades tenemos (cómo manejamos nuestra mente, cómo alimentamos nuestro cuerpo, cómo lo ejercitamos o no)
- ✓ qué valores tenemos respecto a la salud (¿Soy capaz de morir de hambre con tal de estar delgada? ¿Torturo mi cuerpo con ejercicios que odio? ¿O estoy todo el día echada viendo la TV?)
- ✓ qué creencias tengo respecto a mí misma y respecto a estar delgada (¿***soy*** gorda, me cuesta mucho adelgazar, tomo agua y engordo, ***todos siempre*** me están ofreciendo dulces? O ¿***tengo*** sobrepeso, disfruto de comer en forma saludable, me encanta bailar, la gente me quiere ver bien?

Hay personas que siempre están a dieta, haciendo algún reto de 90 días, tomando jugos verdes, haciendo sentadillas, lo que sea, porque SIEMPRE tienen kilos de más.

La realidad es que todo empieza y termina en nosotros, no es la PNL, ni la dieta, ni el ejercicio, es la actitud que tengamos en la vida. La figura es importante, cuidarse está bien, es parte de amarnos a nosotros mismos.

Pero… ¿cómo están las creencias de las personas que siempre están envueltas en alguna cosa relacionada con su figura? ¿Las empoderan?

La PNL sirve para analizar esas cosas y tomar una decisión de cómo quieres vivir tu vida.

6. El modelado tiene contras.

Este es otro de los postulados de la PNL: la excelencia puede modelarse o copiarse. Algunos objetan diciendo que si se modela a otra persona se pierde individualidad, que uno termina convirtiéndose en esa otra persona.

Y mientras tú te preguntas si esta afirmación es cierta, considera esto: ¿acaso eres la misma persona de hace 10 años? ¿De hace 5 años? ¿Un año? ¿Crees las mismas cosas en las que creías cuando eras más joven o cuando vivías según otras circunstancias?

La experiencia indica que a medida que pasa el tiempo vamos cambiando nuestra forma de ver la vida, nuestra manera de pensar, nuestras creencias, nuestros valores , las cosas que eran importantes tal vez ya no lo son y otras han tomado protagonismo.

Esto sucede de modo natural, como parte de la aventura de vivir. ¿Qué pasaría si… lo hiciéramos a propósito? Eso es lo que propone la PNL, y como se trata de un proceso CONSCIENTE, no constituye en realidad una pérdida de la individualidad, sobre todo porque es muy probable que a lo largo de nuestra vida querramos tener más de un modelo, según la meta que nos pongamos.

¿Qué es lo que vamos a modelar? Todo lo que constituya una pista para nosotros sobre cómo hace esa persona para tener éxito en el objetivo que nos interesa y para eso tenemos que estudiar cómo son sus procesos lógicos de pensamiento.

¿A qué nos referimos?

El mismo libro que te recomendé al principio, en la página 6, dice lo siguiente:

Cuando una persona experimenta cualquier tipo de dificultad, lo que nos gustaría saber es: ¿proviene esa dificultad de su ***contexto externo*** *o de su carencia del tipo específico de* ***conducta*** *requerida para ese entorno? ¿Es porque no ha desarrollado la estrategia o mapa adecuado para generar dicha conducta? ¿Es porque carece de* ***creencias****, o porque tiene creencias contrarias que interfieren con su vida o con sus resultados? Y finalmente, ¿existe alguna interferencia a nivel de* ***identidad*** *del sistema en su conjunto?*

Por ejemplo:

¿Qué pasaría si quisiera adelgazar 15 kilos?

Buscaría de modelo a una persona que haya adelgazado 15 kilos.

Luego me preguntaría: **<u>¿cuál es el ambiente en el que esa persona se desenvuelve</u>?** ¿Es propicio para cumplir su propósito? Y de mi investigación surge que la familia de mi modelo no está interesada en que ella adelgace, es

más, todo el tiempo le dicen: "Qué te va a hacer un poquito más", y la estimulan a comer de más.

De modo que toma la decisión de relacionarse todos los días con un grupo de personas que comparte su inquietud.

La siguiente pregunta: **¿cuáles son sus conductas?** ¿Tiene las ***capacidades*** para desarrollar conductas que la acerquen a su objetivo?

Descubro entonces que había estado confundida respecto a qué era suficiente y qué era comer de más, así que en este grupo descubre lo que dicen los expertos de varias culturas y toma una decisión basada en los mensajes que le da su cuerpo, por lo que se da cuenta de que debe desarrollar la habilidad de escuchar a su estómago y a otras partes de su cuerpo que reaccionan con dolor o hinchazones cuando come de más. En el grupo obtiene las técnicas para desarrollar estas habilidades y así puede modificar su **conducta**.

Siguiente pregunta: ¿**cuáles son sus creencias**? Así empieza a analizar las creencias que su familia le ha inculcado respecto a la comida: por ejemplo, se debe comer lo que se pone en el plato hasta terminarlo, aunque el plato rebase porque es un desperdicio tirar comida.

Esta creencia está sustentada en el ***valor*** "la comida es muy valiosa, incluso más que las personas, porque de tenerla depende nuestra supervivencia". Averiguo que su familia tiene una historia de carencias debido a haber vivido una guerra, es decir, ellos inconscientemente están imponiendo "su" contexto ambiental pasado al resto de su familia para protegerlos, su mente se ha quedado estancada ahí.

Ella se dice que esta creencia no sostiene su objetivo, de modo que debe "desaprenderla" y adquirir otra **creencia más útil para el contexto en el que ella se desenvuelve actualmente**, ya que no vive en medio de una guerra: el plato puede tener una cantidad de comida acorde a lo que su estómago le exige en el momento, y si su cuerpo le dice que ya fue suficiente antes de vaciar el plato no hay ningún problema en dejar algo, su bienestar es más importante y la próxima vez actuará con más efectividad a la hora de evitar el desperdicio: se servirá un poco menos. Esto también la deja tranquila porque no siente que está traicionando los principios de la familia que los mantuvieron vivos a través de una guerra.

Y la última: ¿**quién cree ella que es, cómo se percibe, cómo se define a sí misma**?

Ella se ha definido así por mucho tiempo: "Yo soy gorda, todos en mi familia somos gordos". Y se da cuenta de que es una sentencia permanente, así que debe cambiar su autodefinición. La sustituye por ésta: "He tenido problemas

para mantener mi peso, pero ahora que he obtenido estos entendimientos poco a poco encuentro mi figura ideal. Soy respetuosa de mí misma, perseverante y trabajadora, así que mi proceso es un éxito desde ahora".

Esto a su vez se corresponde con cómo ***trasciende***, qué influencia tiene sobre otros, pues antes todos la veían como una víctima. Ahora muestra autoconfianza y da la impresión de ser una mujer poderosa, por lo tanto otras personas la toman de ejemplo… o modelo.

Tú vas a elegir el modelo que tenga el proceso de pensamiento que más resuene contigo. ¿Eso significa que si el modelo que elegimos se viste de rojo nosotros debemos hacerlo? Te pregunto: ¿Cómo se vista afecta a tu meta de adelgazar? Si tu meta fuera llamar la atención y abandonar el perfil bajo, bueno, si tu modelo se viste de rojo tú podrías hacerlo. Así que depende de tu objetivo.

Si a ti te gusta vestirte de azul pues hazlo si no tiene relación con tu objetivo específico y tú puedes conservar_ de hecho, es deseable que conserves_ tu propia personalidad, pues tú eres único.

7. Para entender bien la PNL hay que ser inteligente o muy inteligente.

Hay un dicho muy antiguo que reza: cuando el alumno está listo, aparece el maestro". No antes.

Más que ser muy inteligente para entender la PNL se necesita haber llegado al momento indicado y no todas las personas lo están. No es que no entiendan las técnicas, he visto vez tras vez como personas sumamente inteligentes, con altos cargos y al menos 10 títulos encuentran la PNL demasiado… simple.

Y es que a los seres humanos nos gusta complicar las cosas. Y la PNL es muy simple, no sencilla, sino simple, sin procedimientos complicados y rígidos que haya que memorizar y que si se saltea un paso ya no funciona.

Es más, la PNL es tan flexible que vas a encontrar Facilitadores que adaptan las técnicas según sus clientes o alumnos. Cuando yo empecé a estudiar PNL en una escuela en Uruguay, a la directora le encantaba realizar algunas técnicas utilizando símbolos de animales, era muy divertido, recuerdo que en una técnica en particular yo me convertía en una poderosa, protectora y sabia dragona roja, jaja.

Sin embargo, otros Facilitadores utilizan colores, sonidos, texturas, todo en función de los canales de percepción de la realidad que traiga el cliente.

Entonces, estas personas acostumbradas a lidiar con las complejidades del mundo académico no llegan a captar la importancia de la simplicidad, se abruman preguntándose: ¿qué más?, ¡tiene que haber algo más!, y como no lo encuentran porque no lo hay, se alejan diciendo que es muy difícil de entender.

8. Muchos instructores de PNL no siguen para nada las reglas de PNL

Sé que te está preguntando: ¿de qué reglas estamos hablando? Y es bueno preguntarse, porque podemos estar hablando de cosas diferentes.

Si nos referimos a respetar los postulados básicos son éstos:

1. El mapa no es el territorio, cada persona tiene su "mapa", su propia forma de entender el mundo y hay que respetarlo.
2. El significado de la comunicación es la respuesta que obtengo, no existe aquí eso de: "Yo soy responsable de expresarme de la mejor forma posible, no soy responsable de lo que Ud. entienda".
3. La mente y el cuerpo se afectan mutuamente.
4. Las palabras que usamos no son el evento o la cosa que ellas representan.
5. La información más importante que nos da una persona es su comportamiento, no importa tanto lo que dice como lo que hace.
6. El comportamiento no es lo que uno es.
7. Las personas tiene dentro de sí todos los recursos necesarios para ser exitosos.
8. Me hago cargo de mis resultados.
9. La persona con mayor flexibilidad en su comportamiento controlará todo el sistema.
10. No hay fracasos, solo resultados.
11. El comportamiento y el cambio deben ser evaluados en términos de contexto, proceso y ecología, es decir, cómo me afecta a mí y a los demás en el tiempo y espacio en el que me encuentro.
12. Los procedimientos deben acrecentar las opciones.
13. Las creencias filtran nuestras percepciones. No deben ser ciertas, solo deben ser útiles.

Si un programador pasara por alto por ejemplo, la presuposición nº 1, seguramente intentaría imponer su propio “mapa” a sus clientes y no sería muy efectivo.

Y dicho esto puedes recordar que ya aprendiste que la PNL es tan flexible que un Facilitador puede modificar las ´técnicas manteniendo su estructura, en función de las características de sus clientes.

La gente puede darse cuenta que al hacer esto no se están pasando por alto las reglas, tú puedes ser flexible como indica la presuposición nº 9.

Bueno, amigo, hemos llegado al final de este análisis de las ventajas y las desventajas de la PNL. Todas estas observaciones las he hecho en función de que algunas personas se quejan de que el coaching no les resultó, que la PNL no les resultó, que los coaches o programadores les cobraron sus servicios bien cobrados pero que no obtuvieron los resultados que prometían.

Este punto no me parece menor.

¿Qué tipo de resultado puedes prometer éticamente hablando? Los seres humanos no somos un auto o un lavarropas, que si se descompone lo llevamos con el técnico y lo hace andar y lo deja en óptimas condiciones, a veces mejor que nuevo.

Un coach o un Facilitador no nos pueden “arreglar”. Nosotros funcionamos de otra manera, es nuestra responsabilidad “arreglarnos” y es nuestra responsabilidad buscar ayuda y es nuestra responsabilidad tomar las decisiones de qué debemos hacer para que eso suceda.

El proceso de coaching y el de facilitación del cambio son una herramienta para que veamos lo que no vemos solos, para que acrecentemos nuestras opciones, para que descubramos cosas de nosotros que no sabíamos, y para eso el coach y el facilitador usarán PNL o cualquier técnica a su disposición, pero al final, lo que hagamos con eso depende única y exclusivamente de nosotros.

Confío en que este material te ayude y si tienes sugerencias me gustaría conocerlas, escríbeme a:

contactolauratomattis@gmail.com

o visita mi fanspage:

https://www.facebook.com/LauraTomattisCoachconPNL

o deja tu comentario en mi blog:

http://lauratomattis.com

Un gran abrazo.

Laura Tomattis.

Coach con PNL.